

# Ingin Mendongkrak Penjualan? Inilah Empat *Actionable Online Strategies* yang Bisa Anda Coba!

Satu hal yang paling berpengaruh dalam penjualan *online* adalah *traffic*. Serupa “nyawa”, *traffic*—lalu lintas pengunjung—adalah “inti” dari sebuah bisnis *online*. Meski tidak selalu berujung pada pembelian, adanya *traffic* sudah pasti menentukan penjualan produk maupun jasa Anda. Itu sebabnya, penting untuk menciptakan *traffic* yang tepat sasaran, yakni mereka yang berminat dengan produk, berikut berpotensi membeli produk. Berikut adalah empat ***actionable online strategies*** yang dapat Anda coba!

## 1. Optimasi Mesin Pencari

Proses bisnis *online* tidak berhenti pada penentuan produk/jasa yang menarik dan juga bermanfaat. Bagaimanapun, Anda perlu “menjaring” pasar dan menemukan konsumen mana yang potensial untuk mendatangkan keuntungan. Adapun salah satu caranya, dengan melakukan optimasi pada mesin pencari.

Anda tentu tahu, mayoritas pengguna internet cenderung mencari informasi produk/jasa yang mereka butuhkan melalui mesin pencari. Sebagian besar dari mereka bahkan beranggapan: hasil teratas di mesin pencari dapat dipercaya. *Nah*, untuk melakukan optimasi pada mesin pencari, Anda bisa memanfaatkan tenaga ahli pemasar digital, atau justru mencobanya sendiri dengan teknik SEO, PPC, analisis kata kunci (*keyword*), dsb.

## 2. Konten Berkualitas

Untuk mendatangkan *traffic* yang tinggi, Anda harus memiliki konten menarik dan bermanfaat. Apalagi, dapat dipastikan, hampir 90% pengguna internet kini cenderung memanfaatkan internet untuk mencari konten.

Bukan hanya menarik dan relevan, pastikan konten dalam situs Anda “mendidik”. Ini artinya, konten tersebut harus informatif, memberikan “pengetahuan”, dan berguna bagi si calon klien potensial, terutama untuk menyelesaikan permasalahan utama mereka. Adapun beberapa cara untuk membuat konten berkualitas, seperti:

- a. Judul yang menarik.
- b. Gaya bahasa tidak membosankan.
- c. Dilengkapi gambar/video.
- d. Isi konten yang lengkap dan mendetail.
- e. Ditayangkan secara rutin dan konsisten.

## 3. Media Sosial

*Apalah arti konten berkualitas tanpa ada pembaca..*

Karenanya, penting untuk mendistribusikan konten ke target pasar yang “tepat”. Cara mudahnya, adalah dengan memanfaatkan media sosial—bukan hanya untuk menjangkau pembaca, melainkan juga menarik pelanggan.

Anda bisa mencoba Facebook, Twitter, Instagram, Google+, dsb. Jika perlu, Anda bisa mengintegrasikan media sosial dengan situs Anda, semisal memanfaatkan *login* menggunakan media sosial.

#### **4. Email Marketing**

Bukan hanya sebagai cara pemasaran *online*, *email marketing* juga berperan sebagai penghubung dan “penjembatan” antara Anda dengan si pelanggan. *Nah*, agar semakin efektif, hindari penggunaan kata yang terlalu panjang, bertele-tele, atau justru berpotensi menjadi *spam*.

Keberhasilan ***actionable online strategies*** tidak berhenti sampai produk diperkenalkan, melainkan juga ikut “mendongkrak penjualan”. Empat strategi di atas dapat menjadi pemandu Anda untuk merancang bisnis yang lebih sukses lagi.